

Secondier un responsable d'une entreprise du domaine touristique en participant activement au développement de la relation clientèle. Acquérir des reflexes de cadres afin de pouvoir prendre des initiatives et évoluer vers des postes à responsabilités.

TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

- La fonction peut s'exercer dans toutes les entreprises qui développent une activité touristique au sens large, classique ou online : producteurs, distributeurs, moteurs de recherche, réceptifs ... Au sein d'entreprises de toutes tailles, cette personne participera au développement de la politique commerciale, elle sera source de proposition et capable de mettre en oeuvre des actions commerciales.



VOTRE PROFIL NIVEAU BAC +2 MINIMUM

- FACULTÉ D'ÉCOUTE, DE DIALOGUE ET DE CONTACT
- DYNAMISME
- PASSION DU VOYAGE
- ESPRIT D'INITIATIVE
- AUTONOMIE ET RIGUEUR

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'élève devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À ECORIS ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre «Chargé de Développement Marketing et Vente» reconnu par l'État niveau II, spécialité Tourisme de Loisirs.
- Obtention du Bachelor Marketing et Tourisme de Loisirs

VOTRE PROGRAMME

DURÉE DE LA FORMATION : 1 an

- **Tourisme de Loisirs**
 - > Maîtriser les ressources, l'offre touristique et les acteurs de la distribution.
 - > Evaluer l'évolution et les comportements de la clientèle touristique.
 - > Accroître la valeur ajoutée de la vente conseil. Optimiser les solutions de réservations : GDS, BtoC, BtoB.
- **Marketing opérationnel et stratégique**
 - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.
- **Publicité**
 - > Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget.
- **Diagnostic analytique et commercial**
 - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients.
- **NTIC et Projet Web**
 - > Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique, créer un site web statique et administrer un site de e-tourisme.
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**
 - > Intégrer toute la problématique de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- **Anglais**
 - > Savoir exercer sa profession aussi en anglais.
- **Réseaux sociaux**
 - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles
- **Communication et Management**
 - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**
 - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un business plan.
- **Droit**
 - > Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client.
- **Conduite de projet**
 - > Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.
- **Thématiques professionnelles**
 - > Intervention de professionnels du tourisme sur des thématiques d'entreprise ou d'actualité.